FEDERATION FRANÇAISE DU PRET A PORTER FEMININ

MODE D'EMPLOI

MODE D'EMPLOI

DEVENIR CHEF D'ENTREPRISE & CRÉATEUR DE MODE

Programme de formation 2014

Avec le soutien du:

DEFI

LA MODE DE FRANCE

FEDERATION FRANÇAISE DU PRÊT A PORTER FÉMININ

MODE D'EMPLOI

MODE D'EMPLOI

BUSINESS - COACHING - METHODES

18 jours de formation

4 modules thématiques

1 évaluation par un jury de professionnels

13 intervenants experts du secteur mode

POUR QUOI ?

Consolider sa marque

Développer ses ventes

Optimiser sa collection

Bien communiquer

POUR QUI ?

10 chefs d'entreprises sélectionnés

Prêt-à-porter ou Accessoires

Entreprise de 1 à 5 ans

1 collection minimum commercialisée

Le MODE D'EMPLOI est une formation qui peut être prise en charge par votre OPCA ou le Pôle Emploi si vous en faites la demande.
Merci de vous rapprocher de votre organisme.

FEDERATION FRANÇAISE DU PRÊT A PORTER FEMININ

MODE D'EMPLOI

LES INTERVENANTS

Carine ANDRES : Directrice de la Maison du Savoir-Faire et de la Création

Sylvie CADOCHE : Fondatrice Associée - George

Xavier CHANTEPY : Coordinateur pédagogique du programme Mode d'Emploi - SYLK

Constance DUBOIS : Directrice de la Communication - Fédération Française du Prêt à Porter Féminin

Alexandre IRISSOU : Fondateur - Agence DSDG

Priscilla JOKHOO : Directrice du Service Entreprises - Fédération Française du Prêt à Porter Féminin

Olivier LAVAUX : Directeur Associé - CAPCIAL

Evelyne LE ROUX : Consultante Communication et Relations Presse - ELR Communication

Ahlem MANAI : Consultante Marketing et Retail - Retailist

Pascale MARTIN : Consultante - H^2G Conseils

Thierry ROYER : Gérant Fondateur - Promiscible

Nathalie ROZBORSKI : Directrice Conseil International Mode & Beauté - Nelly Rodi

Isabelle THOMAS : Journaliste, Auteur et Blogueuse - Mode Personnel(le)

Rendez-vous sur www.pretaporter.com pour en apprendre davantage sur le parcours des intervenants

LE JURY

INSTITUTIONS
Fédération Française du Prêt à Porter Féminin
Paris Initiative Entreprise
CCI Paris
IFCIC
Ateliers de Paris
Mairie de Paris

PRESSE
Presse féminine
Presse professionnelle

CHEFS D'ENTREPRISE

SHOW ROOMS, SALONS & ACHETEURS

BANQUES
HSBC
Société Générale

En cas de nécessité, la Fédération se réserve le droit d'apporter des modifications à cette liste.

FEDERATION FRANÇAISE DU PRÊT A PORTER FÉMININ

MODE D'EMPLOI

1 CONSOLIDER SA MARQUE - 4 JOURS DE FORMATION + 1 JOURNÉE BILAN

Interventions de : Xavier CHANTEPY, Priscilla JOKHOO et Ahlem MANAI

J1. LE MARCHÉ..... 17/03/2014

1. Mener son étude de marché
   - Rassembler l'ensemble des éléments de son marché
2. Approfondir sa connaissance de la concurrence
3. Stratégie de segmentation et de positionnement de son offre
4. Mise en perspectives du comportement et du profil des clients directs (professionnels) et finaux (consommateurs)

J2. PLATEFORME DE MARQUE - Identité & stratégie de marque (1/3) 24/03/2014

J3. PLATEFORME DE MARQUE - Identité & stratégie de marque (2/3) 31/03/2014

J4. PLATEFORME DE MARQUE - Identité & stratégie de marque (3/3) 01/04/2014

1. Les étapes incontournables du branding
   - Approfondir les 10 étapes de la plateforme de marque
2. La construction du Brand-statement
   - Ajuster son ADN de marque
   - Construire ses stratégies opérationnelles
   - Ajustement du portrait client et du benchmark

JOURNÉE BILAN : ÉVALUATION PAR UN JURY DE PROFESSIONNELS

30/06/2014

La Fédération, en accord avec les experts dédiés au Mode d'Emploi, se réserve le droit d'apporter des modifications au programme présenté.

FEDERATION FRANÇAISE DU PRÊT A PORTER FEMININ

MODE D'EMPLOI

2 OPTIMISER SA COLLECTION - 4 JOURS DE FORMATION + 1 JOURNÉE BILAN

Interventions de : Nathalie ROZBORSKI, Pascale MARTIN, Olivier LAVAUX et Xavier CHANTEPY

J1. LES TENDANCES DE LA SAISON / LE SOURCING 07/04/2014

1. Présentation des tendances de la saison à venir par le bureau Nelly Rodi (matinée)

2. Découvrir les différentes sources liées au processus de collection (après-midi)
   - Les organismes, les salons professionnels
   - Cartographie des savoir-faire et géographie du sourcing mondial
   - L'administratif et le sourcing (Incoterms, paiement, dédouanement...)
   - Les clés d'un partenariat réussi avec son façonnier, fournisseur ou prestataire de services

J2. PLAN DE COLLECTION 14/04/2014

1. Processus de collection
   - Analyse de ses collections précédentes
   - Choix stratégiques pour sa future collection
   - Ses thèmes, ses matières, ses couleurs
   - Analyse concurrentielle

2. Gestion du planning
   - Création de son rétroplanning

J3. LE MERCHANDISING 22/04/2014

1. Définir et maîtriser les enjeux du merchandising et du visuel merchandising
   - Prendre conscience des enjeux
   - Définir sa stratégie

2. Développer la valorisation de ses collections dans un espace de vente
   - Définir l'univers de collection
   - Analyser les assortiments

3. Adapter sa stratégie de merchandising à son ADN de marque

J4. LE PRIX DE REVIENT..... 28/04/2014

1. Fixation de ses prix et de sa marge

2. Les pratiques professionnelles en France et à l'international

JOURNÉE BILAN : ÉVALUATION PAR UN JURY DE PROFESSIONNELS

30/06/2014

La Fédération, en accord avec les experts dédiés au Mode d'Emploi, se réserve le droit d'apporter des modifications au programme présenté.

FEDERATION FRANÇAISE DU PRÊT A PORTER FÉMININ

MODE D'EMPLOI

3 DÉVELOPPER SES VENTES - 6 JOURS DE FORMATION + 1 JOURNÉE BILAN

Interventions de : Olivier LAVAUX, Thierry ROYER et Xavier CHANTEPY

J1. LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL 05/05/2014

1. Créer son plan d'action commercial

2. Construire ses tableaux de bord et les analyser pour contrôler son efficacité

J2. LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL / SITUATION DE VENTE 06/05/2014

J3. SITUATION DE VENTE 07/05/2014

1. Etudier les différentes attitudes et compétences à avoir en situation de vente

2. Apprendre à mener des négociations

J4. NEGOCIATION ET PROSPECTION 12/05/2014

1. Être à l'aise et efficace en prospection téléphonique
   - Préparer sa présentation et son argumentaire
   - Apprendre à contourner les barrages et répondre aux objections

2. Atteindre son objectif
   - Savoir présenter pour conclure en accord avec ses objectifs
   - Relancer efficacement ses prospects et bien gérer ses relations commerciales

J5. PREVISIONNEL (1/2)..... 19/05/2014

J6. PREVISIONNEL (2/2)..... 26/06/2014

1. Construire ses outils prévisionnels : le compte de résultat, le seuil de rentabilité et le besoin de trésorerie

2. Anticiper sa situation bancaire

3. Se poser les bonnes questions et agir en fonction

JOURNÉE BILAN : ÉVALUATION PAR UN JURY DE PROFESSIONNELS

30/06/2014

La Fédération, en accord avec les experts dédiés au Mode d'Emploi, se réserve le droit d'apporter des modifications au programme présenté.

FEDERATION FRANÇAISE DU PRÊT A PORTER FÉMININ

MODE D'EMPLOI

4 BIEN COMMUNIQUER - 4 JOURS DE FORMATION + 1 JOURNÉE BILAN

Interventions de : Sylvie CADOCHE, Isabelle THOMAS, Evelyne LE ROUX et Alexandre IRISSOU

J1. FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION / ATELIER D'ECRITURE..... 02/06/2014

1. La communication : de quoi parle-t-on ? (matinée)
   - Définitions et limites
   - Stratégie de communication : la démarche
   - Les domaines de la communication d'entreprise : quelle communication, pour quel but ?

2. Atelier d'écriture (après-midi)
   - Optimiser sa qualité rédactionnelle pour ses supports de communication

J2. PLAN D'ACTION COMMUNICATION 10/06/2014

1. Comment construire son plan de communication ?

2. Une communication pour des communications :
   - Comment rendre cohérentes ses actions de communication ?
   - Les techniques et moyens de communication (un logo pour exister, l'identité visuelle, ...)
   - Un cas à étudier : Petit Bateau

J3. LANCEMENT PRESSE DE MA SAISON 16/06/2014

Préparation du lancement presse de la saison à venir

J4. IDENTITE DIGITALE 23/06/2014

1. Apprendre à communiquer sur le web et ses différentes plateformes
   - Quelles fonctionnalités pour un site Internet performant ?
   - Le point sur les réseaux sociaux et leurs spécificités

2. Retranscrire avec fidélité son univers créatif sur les supports digitaux
   - Définir le ton de sa communication en ligne
   - Fédérer et manager sa communauté

JOURNÉE BILAN : ÉVALUATION PAR UN JURY DE PROFESSIONNELS

30/06/2014

La Fédération, en accord avec les experts dédiés au Mode d'Emploi, se réserve le droit d'apporter des modifications au programme présenté.

FEDERATION FRANCAISE DU PRET A PORTER FEMININ

INFORMATIONS & TARIFS

MODE D'EMPLOI

LIEU & HORAIRES :

FEDERATION FRANCAISE DU PRET A PORTER FEMININ
5 rue de Caumartin
75009 Paris

9h30-13h00 et 14h30-18h00

INSCRIPTION & REGLEMENT :

Ouverture des pré-inscriptions : 09 janvier 2014

Date limite des pré-inscriptions : 07 mars 2014

Votre dossier sera examiné par le Service Entreprises de la Fédération qui vous confirmera votre inscription dans un délai de 5 jours ouvrés*.

** Sous réserve de validation de votre dossier et des places disponibles.*

INSCRIPTION & PAIEMENT EN LIGNE
www.pretaporter.com

TARIFS :

CONSOLIDER SA MARQUE : 600€ HT / 720€ TTC
(4 jours de formation + 1 journée bilan)

OPTIMISER SA COLLECTION : 600€ HT / 720€ TTC
(4 jours de formation + 1 journée bilan)

DÉVELOPPER SES VENTES : 900€ HT / 1 080€ TTC
(6 jours de formation + 1 journée bilan)

BIEN COMMUNIQUER : 600€ HT / 720€ TTC
(4 jours de formation + 1 journée bilan)

- 15% pour les entreprises adhérentes à un syndicat professionnel

MODE D'EMPLOI INTEGRAL : 2 200€ HT / 2 640€ TTC
(18 jours de formation + 1 journée bilan)

Le MODE D'EMPLOI est une formation qui peut être prise en charge par votre OPCA ou le Pôle Emploi si vous en faites la demande. Merci de vous rapprocher de votre organisme.

INFORMATIONS :

Priscilla JOKHOO
Directrice du Service Entreprises
pjokhoo@pretaporter.com

Edouard KELLER
Chef de projet Service Entreprises
ekeller@pretaporter.com